



Verkaufstraining & Consulting

www.goldemund.com
office@goldemund.com

Der Sparringpartner im Denkprozess.
Ihrer.

Kontakt



goldmund consulting

Dietrichsteingasse 13 C02 | 3400 Klosterneuburg | T +43 (0) 2243 20 816-0 | F +43 (0) 2243 20 816-20 |
office@goldmund.com | www.goldmund.com | blog.goldmund.com

Thema Verkaufstraining

Einen Kunden vom richtigen Produkt und dem angemessenen Preis zu überzeugen, ist tägliches Ziel von Verkaufsgesprächen. Die Erfolgsfaktoren im Produktverkauf sind die Persönlichkeit der VerkäuferIn, die Beziehung zwischen ihr/ihm und dem Kunden. Weiters die Fähigkeit Notwendiges zu erkennen darauf gut zu reagieren und das Talent die eigene Begeisterung auf Andere zu übertragen, und last but not least, die Eigenschaften des Produkts ins rechte Licht zu setzen. Alles in allem ein wunderschöner Beruf. In diesem Ausbildungsprogramm lernen Sie die eigene Vertriebspersönlichkeit kennen. Sie entwickeln Ihre Fähigkeiten zur aktiven und erfolgreichen Kundenbeziehungsgestaltung weiter und schärfen Ihre Technik die Produkt- und Leistungsfacetten ins richtige Licht zu stellen.

Ziele

- Sie fühlen sich in der VerkäuferInnen Rolle sicher und wohl.
- Sie sind in der Lage sich und Ihre Kunden zu motivieren.
- Sie argumentieren punktgenau und beziehungsorientiert.
- Sie können die Kundenbeziehung erkennen und bewusst darauf reagieren
- Sie bekommen Aufträge, die Sie bisher nicht bekommen hätten.
- Sie versetzen Menschen in Bewegung.
- Sie sichern Ihre Marktposition und entwickeln sie strategisch weiter.
- Sie sind in der Lage Entscheidungen, die in Gruppen fallen, aktiv zu beeinflussen.



Unser Trainingsdesign

Unser Arbeitsvertrag: „Ihr Ziel.“

Wir haben alle Trainings als Kombination aus Trainingstagen, Praxisphasen, persönlichen Coaching-Einheiten und vielen weiteren Hilfsmitteln entwickelt. Wir legen auf die duale Lernform unserer Trainings Wert.

Jede Zusammenarbeit mit uns beginnt mit der Definition Ihres Ziels. Je genauer wir das Ziel definieren, desto eindeutiger kann der spätere Erfolg gemessen werden. Die TeilnehmerInnen arbeiten in einer Abfolge aus „Theorie und Praxis“.

Während die Theorieblöcke dem gemeinsamen Arbeiten und Lernen, der Erprobung und Diskussion in der Gruppe dienen, fördern die Praxisphasen die persönliche Anwendung der Lerninhalte in der eigenen Arbeitssituation. Individuelle Coachingsequenzen unterstützen die persönliche Entwicklungsarbeit. Wir verbinden Konzepte der Organisations- und Personalentwicklung mit der Individual- und Lernpsychologie.

Die Lerngruppe nutzt die unterschiedlichen Sichtweisen und Erfahrungen der GruppenteilnehmerInnen und wird damit erfolgreich. Lernen findet angenehm und nachhaltig statt. Gezielte Energiearbeit und Werkzeuge zur Motivation und Entspannung sind integrierter und wichtiger Teil aller Trainingsprogramme.

Trainingswerkzeuge

Erlebnisaktivierende Lernimpulse, Selbstreflexionsangebote, Gruppenarbeiten und Rollenspiele, praxisnahe innovative (Lern-)Projekte, Lernhefte, Merkkarten, Lernhilfsmittel, Online Plattform, Präsentationen, Lerntagebücher, etc. werden kombiniert. Individuelle Coachingeinheiten und Fachberatung zu persönlichen Themen, Proaktive Lernbegleitung und Kontrolle runden das Training ab. Optional wird die Verkaufsleitung integriert.



Themen, Inhalte



Einstellung

Persönliche Einstellung zu sich selbst,
zu Kunden und Veränderungen

Kennenlernen der eigenen Wirkung
Persönliche Wirkungssteigerung
Selbstsicherheit

kundenseitigen und verkaufsseitigen
Teams
Gemeinsame Problemlösung

Erfolg

Welche Antriebskräfte bestimmen
meinen Erfolg im Verkauf?
Anforderungsprofil, mein
Stärken/ Schwächen-Profil, die
eigenen Visionen als Triebfeder,
Eigenmotivation

Kommunikation

Erfolgreiche und zielgerichtete
Kommunikation
Gesprächseröffnung
Bedarfsanalyse
Lösungs- und Angebotsentwicklung
Präsentation
Schwierige Gesprächssituationen
Preisgespräch
Abschlussgespräch
Reklamationsgespräch
Gesprächsführung / Selbstkontrolle

Selbstorganisation/ Zeitmanagement

Einstellung zur Selbstorganisation
Zeitmanagement. Kundenplanung
Tagesplanung, Ziele, Konsequenz

Beziehungsentwicklung

Balance und Störeinflüsse, Macht
und gemeinsame Augenhöhe,
Klarheit und Konfrontation

Präsentationstechniken

Grundlagen der Rhetorik
Präsentationstechnik
Umgang mit modernen Hilfsmitteln

Persönliche Wirkung

Gespräche und Präsentationen

Team

Arbeit und Entscheidungen in

Telefonieren

Das Verhalten am Telefon
Einstellung und die erfolgreiche
Vorbereitung
Neukundenakquisition – Termin



Konditionen Verkaufstraining

Training für Produktverkauf - TfV

TrainerInnen aus dem Team Goldemund

Geplanter Start des Termine der Trainings online auf www.goldemund.com

Locations der Training im Großraum Wien/ NÖ nach Abstimmung mit den teilnehmenden Firmen.

Honorar

2.500,-- €

Alle Preise zuzüglich 20% MWSt. Im Honorar enthalten sind folgende Leistungen: Trainingshonorar (5 Trainingstage), Unterlagen und Lernbegleitung (2 Coachingeinheiten). Teilnahme an der Lernplattform (3 Monate). Das erforderliche Trainingslokal wird von uns organisiert und beigestellt. Die Unterlagen stehen Ihnen im Rahmen der Veranstaltung zur Verfügung, außerhalb dieses Bezugsrahmens ist unsere Zustimmung einzuholen. Die Urheberrechte liegen bei uns.

Bei Absagen bis 30 Tage vor dem jeweiligen Starttermin fallen keine Kosten an. Ab dieser Frist verrechnen wir 50% des vereinbarten Honorars, innerhalb von 7 Tagen vor dem jeweiligen Starttermin verrechnen wir das volle Honorar. Die Zahlung erfolgt nach Erhalt der Rechnung ohne Abzug prompt.

Eine Idee macht Karriere.
Ihre.



www.goldmund.com